

鈴鹿大学学生によるビジネスプラン発表

① 「地域支援ビジネス」

イノベーションマネジメント履修生 アップルウィンターチーム
(奥山夢菜、カオマンフン、崔育銘、張昊コウ、三宅亜紀、劉赫琳)



私たちのチームは、地域支援をテーマとしたビジネスを始めることを考えました。目的は、地域の活性化です。

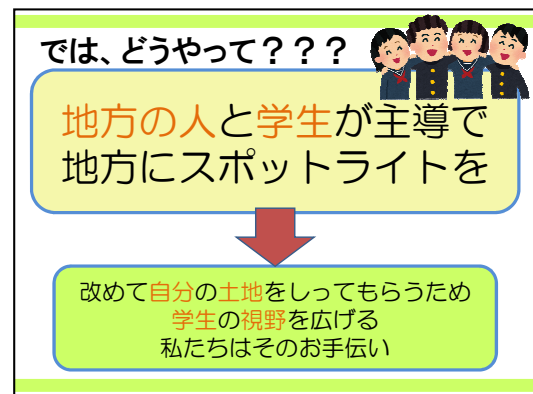
いま、地域にどんな問題があるかですが、過疎化です。過疎地域の現状を調べたところ、自分の町に魅力を感じていない人が多いことに気づきました。自分の地域を面白くないと思って、都市に出る若者が多いです。若い人が減るので、結果的に残った高齢者の割合が増えます。この状態が続いていくと、まちに住む人がいなくなって、まち自体がなくなってしまうかもしれません。人口が減ることで、地域の環境保護が難し

くなったりします。

本当に魅力がないのか、というところを考えました。地域には、よいところがたくさんあると思います。たとえば自然を見るとすばらしいです。何も変わったことはないと思われるところでも、魅力を引き出してビジネスとして観光客を集めることもできます。

私たちは、地元の人以外にも魅力を知ってもらいたいと思って、ビジネスプランを立てました。地域住民と学生が主体となって、地域の手助けをして、地域の魅力をたくさんの人に知ってもらおうと考えました。地域の特徴やニーズを調べて、その土地にあったイベントなどをみんなで作りあげてくれることをめざします。私達は、その実行とサポートまでを行います。観光客に地域の魅力を知ってもらいます。

誰にどのような利益を与えることができるかですが、観光客には地域の魅力を知ってもらい、楽しんでもらうことができます。地域のメリットとしては、活気と認知度の拡大が得られ、自分達の地域の魅力の再確認ができます。学生は、地域での実践を通して地域の実情を知ることができ、知識を活かす場となります。鈴鹿大学には、観光やビジ



ネスなどの様々な講義を受けた学生や留学生が多いので、多様な人材がいます。私達は、地域や関連会社にそうした人材を紹介することができます。

資金面ですが、人件費はほとんど必要ありません。鈴鹿大学ではボランティア活動が盛んなので、そうした人を誘えば費用はかかりません。施設は地元にあるものを使います。広報については、口コミの活用が効果的です。イベント参加費の徴収や行政からの補助金の活用なども考えます。リピーターの確保や参加者からの募金、商品をつくっての販売などを行います。また、クラウドファンディングシステムでの資金調達も検討しました。資金を出してくれた人にモノ・サービス・体験といった特別なリターンを提供します。学生や留学生にモニターツアーなどを実施して、有効性を探ります。地域の

課題解決に役立ち、持続可能なビジネスになることをめざすことが求められと思います。

イベント、商品開発以外にも、空き家の貸し出しや、フォトジェニックな空間整備を通して、集客ができればと考えます。地域の特性に合わせた可能性を探っていくことが重要だと思います。単発ではなく、継続的な事業実施であることも大事だと思います。若者の仕事に結びつけば、若者定住につながると思うので、

このビジネスの可能性

**社会・地域の問題解決に
役立ち、なおかつ持続可
能なビジネス**

例えば・・・空き家の貸出・新商品の開発・フォトジェニックな空間をアーティストにつくってもらうなど

様々な可能性を地域に合わせて見出す

そのためのサポートができればと思います。

※ 講評：滝川充氏



私どもは地域の銀行です。地域活性化の観点からこういうものが提案されていることを、ありがたいと思います。最近、地域経済分析システム（RESAS）が国においてつくられ、PCで誰でも見ることができますが、その中に、人の流れを見ることができるものがあります。観光客がどこからどのルートで来てどこへ向かうか、たとえば関空から入って薬師寺を見て伊勢神宮に行ってセントレアから帰るといった人の流れを見ることができます。そのあたりから地元の地域に立ち寄っていただくことを考えると、より深い提案ができるのではないかと思います。また、どのような観光客をターゲットにするかですが、それぞれの嗜好が異なることを参考にするとういいます。

② 「D. system」

イノベーションマネジメント履修生 SAD チーム

(ライ・サミュエル、増田圭紀、ルスタム・バブライ、中西真新花、梶田朋哉)



僕達は、ゲームを中心としたビジネスプランを考えました。ゲームと教育を掛け合わせました。教育関係のゲームはたくさんありますが、私達の考えたゲームは少し違います。大学などの教育機関で実際に使用するゲームを想定しました。顧客は大学生です。高校生と比べて、比較的時間が有り、専門的な知識やスキルがあります。鈴鹿サーキットで通訳のアルバイトができるほどの言語面でのス

キルがある学生もいますが、そうしたスキルがうまく活用されていないと思います。スキルのある学生にゲームの一環として地域課題や地域イベントに参加してもらい、クリアすれば学生にポイントを与え、一定以上のポイントを得た学生には単位を与えます。私達は、ゲームの利点、アウトプット型の教育であることを大学側にアピールしなければなりません。ゲームを通して得られる経験値は、就職活動のアピールポイントにも活用できます。

実現させるための具体的なポイントを説明します。収益は主に次のふたつです。ひとつは参加する学生から集める参加費用です。大学に支払った授業料の中から徴収します。もうひとつは、企業からの広告費です。たとえば広告費を支払った企業のインターンシップが受けられるようにするなど、企業と学生・大学との接点をつくります。参加したゲームの種類や得点をスコア化して分析を行い、その学生の特徴などを明らかにすることで、学生の就職活動を円滑にします。特徴ごとに振り分け、その特徴を必要とする企業のイベントなどに誘うなどにより、企業側から紹介料を徴収することも可能だと考えます。プログラムを一度構築すれば、効率的に運営できます。

参加するには、学生にアプリをダウンロードしてもらいます。アプリにはたくさんの課題を掲げていて、参加する学生はそこから課題を自分で選びます。地域の人手不足やスキル不足などの場合は、私達が依頼をしていきます。また、私達が選んだ課題をアプリに載せて、参加者を募集します。広告費を負担いただいた企業へのインターンシップを、課題とします。インターンシップだけでは教育的側面が薄れることから、ゲットできるポイントを制限します。資料やポイントの配付などは、すべてアプリで行います。



※ 講評：手塚典子氏

アイディアとして、面白いと思います。どういうゲームなのか、興味が湧きました。参加した人達のデータをインプットして、それに対してプロモーションをかけていって、誘導するというのが、よいと思います。要は、ゲームの内容をどれだけ面白くしていくかだと思います。

す。クオリティは自分達で考えなければなりません。そこをうまくやれば、使えるソフトになると思います。広告費は、ゲームの間に流れるようにすればよいし、参加費はとればいい。どのような内容のゲームになるのか、見たいです。

③ 「中古釣具輸出ビジネス」

演習Ⅰ（高見ゼミ）履修生 ゴ ホアン ガン



インターネットを介して、日本の中古の釣り道具をベトナムの愛好家に販売します。ベトナムにも釣りの好きな人達がたくさんいます。日本の中古の道具は、値段が安くて、品質のよいものが多いです。この事業は、私だけしかやっていないと思います。競争相手がなく独自性があります。自分で中古品を探しに行って、よい商品を見つけたら写真を撮って釣り好きのグループに紹介します。

メリットとしては、値段が安くて質がよいことです。ベトナムではなかなか手に入りません。私を通せば、簡単に入手できます。同じような製品でも、日本国内で売られているものとベトナムで売られているものには違いがあります。日本製のものは丈夫であることから、ベトナムで人気です。

※ 講評：吉良大嗣氏



すばらしいアイデアだと思います。事前に資料を読ませてもらったのですが、値段の設定やマーケティングの方法、PR、キズなどへの対応方法などがしっかり設定されています。また、今ベトナムではどのようなことに関心が高いかといったことも調べられています。JETROの調査になるのではないかと、思ったりもしました。JETRO 三重でも、最近釣具の相談がありました。新品なのですが、特徴的な作り方をしている企業さんで、海外も含めいろんなところからの問合せにどのように対応するかというものでした。日本の釣具は、世界でも関心をもたれています。中古となると、値段が安くなると思います。ただ中古だと単品勝負になるので、1個ずつ売るには別の工夫が必要となります。貿易ですので、契約などの準備も必要となるでしょう。そうしたところを学んでいただきたいと思います。期待しています。

パネルディスカッション「三重県を元気にするグローバル創業とは」

パネリスト

吉良 大嗣 氏（日本貿易振興機構（JETRO）三重貿易情報センター 所長）

滝川 充 氏（百五銀行地域創生部 課長）

手塚 典子 氏（UCCO株式会社 代表取締役社長）

コーディネーター

高見 啓一 氏（鈴鹿大学国際人間科学部 専任講師）



（コーディネーター：高見啓一、以下、高見）

初めに、先ほどの学生によるビジネスプランの発表にご講評いただきましたが、改めて本日のパネリストの方々をご紹介します。

最初に、手塚典子（よしこ）様、UCCO 株式会社社長でいらっしゃいます。手塚さんは、三重県桑名市出身、小学校5年生のときに芸術家になる夢をもち、大学卒業後に広告デザインの仕事に就かれました。20年間の社会人生活を送られ、独立して現在の会社を立ち上げられました。社長兼設計デザイン担当ということで、ビジネスを精力的にこなしていらっしゃ

やいます。ミューラーというスポーツバイクブランドのほか、自転車用のバッグブランドであるザ・ビーンズバッグも手がけていらっしゃいます。

続きまして、滝川充様でございます。百五銀行地域創生部の課長でいらっしゃいます。三菱東京 UFJ 銀行での研修において中小企業の事業所継承対策、いわゆる跡継ぎ対策、富裕層の相続対策などのノウハウを修得され、研修終了後に百五銀行の本部の方で中小企業支援をされていらっしゃいます。現在は、地域創生部で創業やビジネスマッチング、事業承継、M&A、プロジェクトファイナンスなどの各種の支援を総括していらっしゃいます。

吉良大嗣（だいじ）様です。貿易関係の支援を行っている日本貿易機構（JETRO）の三重貿易情報センターの所長さんです。大阪外語大学在学中に、総務省の主催する世界青年の船に参加されました。当時から世界を見ていらっしゃいました。その後 JETRO に就職され、貿易開発課などで、ODA 関係の業務などを担当されました。大阪本部に移られてからは、輸入促進、投資、地域間交流など様々な事業に携ってこられました。貿易投資センター、アメリカのアトランタ事務所、環境エネルギー関係の部署を経られて、現在の部署というご経歴です。

本日のプログラムの前半を振り返ってみますと、最初に三重県庁の増田課長様に、「三重からグローバルをめざしていく」とのお話をいただきました。東京・大阪・名古屋などの都市には、グローバル化のイメージがあったかもしれませんが、実は、御木本さんをはじめ、壇上にいらっしゃる手塚さんなど、三重からグローバルをめざす方も増えてきている時代になってきています。

今日発表した学生達ですが、いろんな学生がいました。最後に発表したゴ・ホアン・ガン君など、本学にはベトナムや中国などからの留学生がいます。本学の特徴のひとつであるこうした多様性は、起業、グローバル創業に生かすことができるのではないかと思います。

このディスカッションでは、三重県での起業、グローバル創業の実情を明らかにしたいと思っています。実際に起業をされていらっしゃる手塚さん、創業支援・グローバル化支援をされていらっしゃる滝川さん、吉良さんから、生のお話を聞くことで、三重での実情を明らかにしようというのが本日の目標のひとつ目です。

目標のふたつ目としては、我が鈴鹿大学、先ほど多様性があって可能性が高い大学だとお伝えしましたが、大学としてどのような教育が求められ、学生のみなさんがどのように学習を進めることが必要か、といったことに焦点をあてたいと考えています。

最初に、手塚様のビジネスやビジネスの視点を伺いたいと思います。



（パネリスト：手塚典子氏、以下、手塚）

みなさん、自転車、乗りますか？私は、スポーツバイクという、ハンドルが普通のとは違う、より速く走ることができる自転車をつくっています。現在、スポーツバイクの市場は、カーボンバイクが主流なのですが、私のところでは金属製のバイクをつくっています。私は大学で彫刻を学んだときに、金属の勉強もしました。カーボンも面白いけれど、カーボンには寿命があります。金属にも寿命はあるけれど、より長くもちます。ビンテージにもなるし、残していきたいというのもあって、エコでもあるので金属製のバイクをつくっています。

ブランド名は MULLER（ミューラー）と言います。ドイツが好きなので、ドイツっぽい名称にしたいと思ってこの名前にしました。自転車の設計は自分でしています。着色なども自分でやります。日つくってしまったら途中でやめられないので、大変です。起業するときは心して始めてください。



2010年にミューラーを発表し、それから7年目になります。「SUMMER NUDE」（フジテレビ系、2013年）というテレビドラマで、NEWSの山下智久さんが乗ってくれました。BSの番組（世界自転車探検部・アルゼンチンの旅、NHK-BS1、2014年）では、佐野和真君が乗ってくれました。「さんまのまんま」（フジテレビ系）の趣味の部屋にも飾られています。ユーロバイクショーなど、海外の自転車ショー

に出ています。3月の海外のショーをはじめ、海外に打って出ていきます。外国の人のプロジェクトのスポンサーなども行っています。実際に海外で売る話も来ているし、日本の中でもスノーピクサーとのコラボの話もあります。

（高見）創業して10年20年といった一定の社歴を経てから世界へ出ようというのが一般的ですが、手塚さんは当初から世界を見てビジネスを始められました。本学にはいろんな国からの学生がいますので、その点では共通しています。この部分は手塚さんレベルです。そうしたところをどう強みにするかということで、手塚さんにお越しいただきました。なぜ最初からグローバルをめざされたかについて、後ほど聞きたいと思います。

次に吉良様に、貿易などの支援を行っているJETROの業務などについてのご紹介をお願いしたいと思います。

（パネリスト：吉良大嗣氏、以下、吉良）



企業がすでにもっている既存の商品やサービスを海外に展開していくにはどうしたらよいか、といったところにスポットをあてて支

援を行っています。新たに事業を起こすというのではなく、今までやってきた事業を新たに海外で展開するのも創業のひとつだと考えています。

JETRO は経済産業省の外郭団体で、国内に 43 事務所、海外 52 か国に 74 事務所、職員 1,560 名と、かなりのネットワークをもっています。職員は、3 年に 1 回くらいずつ、国内、海外と転勤しています。

業務ですが、まずは、外国の企業に日本に来ていただく対日直接投資の促進に力を入れています。工場や営業所をつくっていただこうと、海外事務所を通して働きかけを行っています。次に、農林水産物をはじめとして、国内産の物の輸出や海外進出などによって海外にモノを売っていただくというお手伝いをしています。3 つ目として、調査的な仕事があります。様々な角度からの調査内容や海外の制度についてお知らせしています。

もう少し具体的に言うと、どこで何が売れるかの情報をまとめて提供します。展示会・バイヤー招聘などに JETRO としてみなさんにご一緒します。各種相談に加えて、課題をお持ちの企業様ごとに専門家をつけるなどの個別支援も行っています。対日投資については、来ていただいたときに、仮オフィスをほぼ無料に近い金額で提供します。日本でオペレーションしていただくにあたってのコンサルタント的な支援を行っています。ODA 関連も事業も行っています。

分野としては、いろんな分野で実施しています。盆栽を扱う企業さんとバイヤーの方々との折衝や、日本の食材を海外のみなさまに試していただいています。日本の工業団地の見学ツアーや、牛肉の輸出、お茶の紹介、シリコンバレーでのプレゼンなども行っています。典型的な JETRO の展示会では、国ごとにパビリオンブースが並んでいます。JETRO がその窓口の一つとなっています。

日本の品質などの面で高い評価を得ていますので、中小企業であっても、相手国の大企業が注目しています。JETRO 三重として最近行ったこととして、三重県と一緒に、航空分野でのアメリカとの交流を実施しました。水産物のバイヤーをお連れして、商談をしました。香港テレビの会長さんですが、ネットで 150 万人くらいのお客さんをもっておられます。そうした方をお連れして、地元の企業さんを紹介しています。

東京に来られた海外の方々向けのセミナーの実施なども、三重県知事などと一緒に行っています。対日投資に向けて、日本の魅力を伝えています。

(高見)

JETRO では、日本の企業が世界に出ていきたい、新事業としてグローバルに展開したい、世界の企業が日本に来たいといったときに、展示会などを通してさまざま支援をされています。

次に、創業の支援を行っていらっしゃる百五銀行の滝川様にお話を伺います。

(パネリスト：滝川充氏、以下、滝川)



地域創生部には、45名の職員がいます。いろんなチームに分かれて仕事をしていますが、企業のライフステージをトータルコーディネートします。企業は、創業期から成長期、成熟期、衰退期と、局面ごとに異なる課題があります。

地域価値向上に向けた取組として、農業や観光を中心に支援を行っています。最近 TV で放映されたおはらい町にある松治郎の舗の6次化を、お手伝いをしています。養蜂による蜂蜜をポテトにかけて商品化して売り出しました。

観光の地域商社の立ち上げや、各企業とアイディアを出し合って海外旅行客の観光ルートの開発をしたりしています。観光業の方々向けの各種セミナーなども開催しています。

地域開発として、オリーブを伊勢志摩で育てていただいています。銀行業ですので、自社で育てることができません。地元の方にオリーブの苗を提供して、育てていただいています。ゆくゆくはオリーブの油を採って起業化していただきたいとの思いからです。まごの店で有名な岸川さんと、地域のよいものを発見するセミナーを開いたりしています。地域価値創造に向けて、航空宇宙産業などにも、力を入れているところです。

コンサルティング機能の強化といったところでは、補助金・公的支援・クラウドファンディング・各資金調達などの支援を行っています。事業が軌道に乗ってくると、特産品や商品開発やそれに向けたビジネスマッチング、さらには国際展開を支援していきます。最近問題になっているのが、事業承継や M&A です。社長の全国平均が 60.2 歳ですが、社長の交代が行われておらず、高齢化しています。事業の引継ぎが問題となっています。寂しいですが、会社をたたむというときには、黒字になってたためるように支援を行っています。

（高見）

銀行というとお金を預けたり借りのイメージが強いですが、地域づくりや農業・観光業とも深い関わりがあつて、6次産業化、地域創生、地域のいいところ探しなど、我々が大学で取り組んでいることに近いと思いました。

なぜ本日お三方をお呼びしたかですが、本日参加している学生の多くは、3年生と2年生です。3年生は就職活動を控えています。これから自分はどうしていくかを決めなければなりません。2年生は、自分が学ぶ専門領域を決めていく時期にあります。何をして生きていくのか、まさにゆらぎの只中にいます。個々人のゆらぎの問題を超えて、三重県にとっても重要な意味をもっています。若者が地域に残る、世界に出ていく、どちらであっても三重県から世界を見ていくことは重要です。

手塚さんにお越しいただいたのは、三重県を拠点として実際にグローバルビジネスを実践されていらっしゃる三重県育ちの女性だからです。まさに、ロールモデルだと思っ

ています。

JETROの吉良さんから、インドの方も三重県に注目していらっしゃると伺いましたが、三重のグローバル化をすでに目の当たりにしていらっしゃいます。そこに我々がもっているリソースを使えるのではないかと、思いました。

そして、滝川さんには、会社をつくる時にどういう視点でやればよいか、どのような苦労があるのか、実際の地域にはそれぞれの個性や面白さがあることを伺いたいと思いました。

そうしたところを浮き彫りにすることで、学生、創業しようとされていらっしゃる方々の将来のキャリアプランに活かしていただこう考えました。結果として、三重県の人材育成や人材発掘につながっていくと思います。

ディスカッションを2つのパートに分けたいと思います。前半でグローバルビジネスの実状・課題を明らかにしたいと思います。三重県でどのくらいグローバル化しているか、インバウンドはどの程度進んでいるかといったことから聞いていきたいと思います。



(吉良)

JETROの基本事業に、相談事業があります。JETRO 三重でも年間300件、400件の相談を受けています。最近は新たに輸出を始めたいという方も多いですし、分野では食品などが多くなっています。国別では、アジアが大半を占めています。貿易でも投資でも、近い国との関係が濃いです。

具体的な事業としては、「新輸出大国コンソーシアム」という事業ですが、JETROが300名ほどの専門家と契約して、家庭教師のように企業に個別派遣を行う事業があります。海外展開の計画の立て方、準備、契約書の作り方などの支援を行い、交渉の場にも同行します。今年度40社くらいに参加いただいています。

地域間交流事業というのも実施しています。三重県庁とアメリカが航空宇宙分野で交流するのを、JETROが側面支援を行っています。自治体同士だけでなく、企業が実際に売り込みに行くという全く新しいチャレンジです。三重県は自動車産業が多く、航空宇

宙という別の産業への挑戦で、結構大変です。今までは下請けで、こういうのをつくってほしいと言われてつくっていたのが、今度は自分から売りにいくことになります。何をどのように売るかを明確にしなければなりません。自社の売りになる技術を明確にしなければならないという苦労があります。加えて。航空宇宙産業という新たな分野であるという苦労があります。海外は初めてという企業さんもあります。

三重県は、移送機械とか化学とか電子部品とかに集中していることから、これらの分野が低迷すると全体として不況になりやすくなります。それを回避するために、新しい産業を興したいという政策的な視点があります。この場合、市場を海外に求めます。

日本酒の輸出にも取り組んでいます。酒造組合さん、34社ですが、海外をめざすべく勉強会を行っています。この2年程勉強会をやってきて、近年展示会などに出品しています。海外で大きな反応があって、その後香港の展示会などにドンドン出している状況です。

いろんな課題はありますが、まず一步出ることが大事だと思っています。一步出ること、小さい企業さんでも大きく飛躍するところもあります。みなさんには、まずは事業展開の第一歩を踏み出していただきたいと思います。

（高見）

吉良さんからは、企業様を支援する側のジレンマについてお話しいただきましたが、実際に世界に打って出るときに、こうした知識が必要だったとか、こういう人材がほしかったなど、ご苦労されたところを手塚さんに伺いたいと思います。

（手塚）

一番大切なのは、何をしたいか、ビジネスのビジョンを明確にすることです。それが少しでも揺らぐと、自分のプランニングは崩れます。そのためには、食事中でもデート中でも、いつでも頭の中に自分のプランニングを思い描くことです。毎回毎回シミュレーションをします。その中で自分のビジョンを確立していきます。この考えはだめだとか、こっちがいいなあとか、ドンドン進化させていきます。それを書きとめていきます。いつも頭の中に自分のやりたいことやどうしていきたいかを描いて、ぼんやりとしている部分を明確にしていく作業が必要です。

大学を卒業して企業に入るのか自分で起業するのか、決めかねているのであれば、まずはどこかの企業に入ればよいと思います。そこでいろいろ学んで、その後、自分で起業するのがよいと思います。その間にバイトもしてお金も貯めて、起業する資金にする。資金がなければ起業はできません。闇雲に働いてお金を貯める。遊ばない。遊んでもいいけれど、自分のプランニングはきちんと進めていく。それが一番大切だと思います。

私の場合、20年間広告業界で仕事をしてきました。その間、ずっと起業したいと思ってきましたが、できませんでした。理由は、同じだけの給料を得ることができないの

ではないかと思ったからです。稼げると思った時点で、すぐに起業した方がいい。一年遅いとそれだけ体力がなくなります。若いうちに、よしここで行くぞって思ったら、何があんでもそこで始める。怖くてもいい。プランニングがしっかりしていたら、結果はついてきます。大切なのは、自分のビジョン。常にビジョンを考え続けることが重要です。

グローバルでやっていきたいと思うのであれば、日本語以外にプラス2か国語を頑張って今から勉強する。1か国語は英語でよいと思います。毎日英語にふれる機会をつくる。言語はどれだけ勉強したかで、比例して話せるようになります。ニュースなどはすべて英語。iPhoneなどの基本設定も英語にしています。日本語は子どもの頃から使っているので話せます。英語は学校で学んだので、毎日ふれていないと忘れてしまいます。パートナーも外国人なので英語を話します。みんなが同じ環境とは限らないので、とりあえず毎朝聞くニュースは英語にするなど、毎日英語にふれる努力をする。学校での英語の勉強も、必ず100点取るといったくらいの勢いが必要です。学ぶだけでは不十分で、話せないといけない。日本人は話さないところがダメ。簡単な表現でよいので、言いたいことが言えるようになる。文法よりも伝わること、度胸が大事です。

アメリカでは、それがないとあんた何ができるの？といった目で見られます。私はこうなのだという強い意志をもっていないと、コテンパンにやられてしまいます。ここで勝負していくのは大変だなあと思ったのは、アメリカでした。ドイツはみんな紳士なので、話を聞いてくれます。だけどその国民性に甘えてはいけないし、難しいところです。自分が何者で、何をしたいかというところをしっかりと見つことが大事です。

女の子でも、一人で行けます。私は、いつも一人で行っています。今まで知らなかったのですが、JETROさんはそういうときに、人を派遣してくれるのですね。契約のときとか、必死です。言語の問題もありますが、とにかく熱意をもって話さなければ交渉もできませんし、契約には至りません。絶対儲かるから契約するのが得策だとわかってもらうよう、交渉していくことが重要です。

世界に出て行くのなら、毎日ニュースをチェックする。今、円がいくらなのかユーロがいくらなのか、世界の動きがどうか。企業のニーズとずれていたら、話は進みません。毎日情報をチェックして、グーグルマップのように毎日アップロードしないと、世界から取り残されてしまいます。毎朝のニュースチェックは必須です。ゲームやっている時間があれば、ニュースを見るくらいの気持ちが要ります。興味のある項目をセットしておく、NHKのtwitterやBBCのtwitterから自動配信されてきます。そうした情報をミキシングして、自分のプランニングに活かしていく。核となるコンセプト、柱はしっかりと決めて変えないけれど、自分のプランニングは毎日変わり続けます。

（高見）

吉良さんのおっしゃっていた苦労と一致すると思いながら、手塚さんのお話を伺いま

した。やりたいことという自分のビジョンをしっかりと持って、そこからぶれない。新分野をウォッチングして、海外とふれる中で実現されているといくことを伺いました。グローバルビジネスという観点から、また創業の観点から参考になるお話でした。

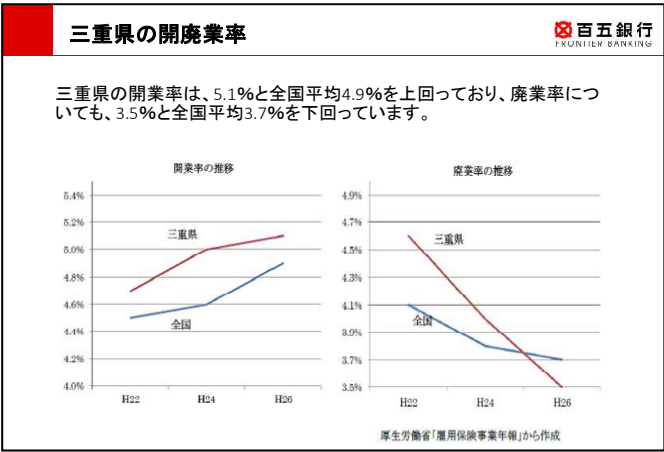
滝川さんは、創業者の方をたくさんご覧になっていらっしゃると思います。創業者の現状、特にコミュニティビジネスなどや新分野の状況、創業支援をされていて感じられることなどについてお聞きしたいと思います。

(滝川)

三重県の創業について海外に関連しているところですが、三重県の開業率は、5.1%で、全国平均の 4.9%を上回っている状況にあります。廃業率も、3.5%ということで、全国平均の 3.7%よりよい状況にあります。

近年の事業所数については、三重県内の事業所数の推移は、平成 21 年度は 8 万 5217 社だったのが、平成 24 年には 7 万 9050 社になりました。平成 26 年には、8 万 173 社と、約 5,000 社減っています。開業率は、全国的にもいいところにあると言いましたが、実際の事業所数を見ていくと、やっぱり減っています。どんどん創業していただかないと、減る一方です。

近年の傾向としては、三重県も高齢者福祉施設、介護関係の事業所の開業が増えています。また、太陽光発電関連の事業所なども増えています。相続対策でのアパートの建設が増えています。私のところでの平成 27 年の年間創業支援件数は、271 件でした。それなりに創業していただいていると思います。融資額で約 30 億円くらいです。創業



三重県の事業所推移および百五銀行の創業支援取組件数			
●三重県内事業所推移			
	平成21年	平成24年	平成26年
事業所数	85,217	79,050	80,173
●百五銀行の創業支援取組件数			
	平成27年12月～平成28年11月		
取組件数	281件		
取組額	2,906百万円		

される場合は、是非ご相談いただければと思っています。

ここ 1 年で、百五銀行として支援が多かったのが、不動産・アパートで全体の 15%、2 位が各種小売りで全体の 11%、3 位が飲食業で全体の 10%、4 位に税理士さん・労務士さん・コンサル業などで 7%くらい、5 位にクリニックなど診療所で 6%くらいです。特徴的なのが、美容業で 5%くら

いです。三重県は美容院が多く開業しやすいということで、昨年 12 月に美容室・エステ・ネイルなどの美容関連の創業セミナーを実施しましたが、たくさんの女性に参加

いただきました。男性よりもパワーがあると感じました。

（高見）

開業のしやすいところとして、小売り、飲食、コンサル、美容業といった身近なところが上がっているとのことですね。

お三方への質問シートが届いていますので、読んでみます。

- **留学生には、どのような有利な点がありますか。**
- **世界中にライバルメーカーがある中で、手塚さんはなぜスポーツバイクを選んだのですか。**
- **どのようにして、ブランドを広められたのですか。**
- **取引をする海外の企業をどのように開拓されたのですか。**

ビジネスの相手探し、人材探しをどのようにされたのかとか、人材として自分がどうあるべきか、といったところにみなさん関心が高いようです。

大学は、教育機関として人材を育成し、企業に提供していくところです。滝川さんから女性の方のパワーのお話がありました。吉良さんのいろんな葛藤や困難がありながらも海外に進出していくというお話は、手塚さまの人生と重なるところがありました。成功させるには、ビジョンを明確にすることが重要であるといったいろいろなキーワードが出ました。

ビジネスをしていく中で、雇われる、自らが創業する、どこかの面白い企業とビジネスパートナーとなるといった形がありますが、ビジネスに関して優れた人材の特徴を教えてくださいたいと思います。

（吉良）

優れた人材は、手塚さんのようにいろんなアイデアを常に考えておられます。既存のビジネスだけにとらわれず、多様な可能性を見ておられます。とある社長様は、社長業をされながら大学に行かれたり、いろんな方にインタビューをしてビジネスのやり方を学ばれたりしていらっしゃいます。純粋で情熱的です。

（滝川）

決して悪口ではないですが、少し変わっている、凡人が考えないようなことを考える方が多いように思います。また、社会人として、約束が守れるとか他人に親切であるとかよく気がつかれるとか、人としての魅力があります。この人のためなら、寝ずに一緒に働こうと思えるような人が多いです。

(手塚)

まず大切なことは、自分を好きになること。自分を愛せないと始まりません。自分を尊敬して、自分を信じる。自分には成し遂げる力があると思えることがベースとして必要です。

貧しい人と大金持ちの人がいるとして、同じ対応ができるか、そこがポイントです。外見で人を見ない、外見に惑わされないということは、実際に経験しないとわからないことです。何度も騙されて泣いて落ち込んで、這い上がって、それを繰り返すことで人がわかってきます。いっぱい恋をして、いっぱい振られることが大事。この人、大好きと思う心をもつこと。恋は、結婚相手を探すためのものだけでなく、コミュニケーションの練習だからです。

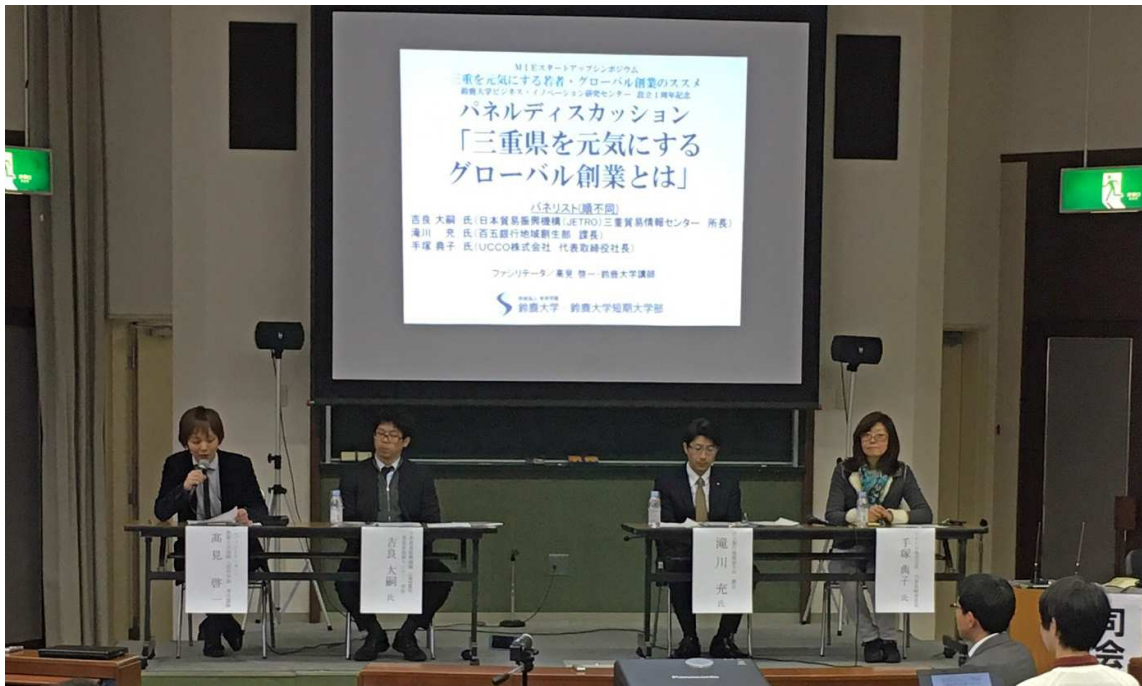
身なりはそれほどではないけれど、眼鏡をつくらせたら最高にうまい人がいます。そこで眼鏡を買っています。いい服着てスポーツカーに乗っていても最低の男もいるし、大変なお金持ちの女性でも最低の人がいる。その人達の心を読んで、見た目に惑わされないようにならないといけない。そうでないと誰もついてきません。社長であっても、自分は部下よりも下だと思ふ気持ちが要ります。うちは一人従業員がいて、あとは高校生のアルバイト。彼・彼女たちとどういう風に付き合うかが重要です。

企業と交渉するときには、相手はこちらの人間性を見ます。いかに自分が愛されるか。人は完璧ではありません。不得意なところがあります。若くて頭が柔らかいときに、いろいろ体験して覚えることが大事だと思います。また、できないことは、専門家に頼るのが得策です。世界に出ていくには、自分の能力だけでは補えない部分が出てきます。そこを助けてくれるいろんな専門家と仲良くなっておくことは、重要です。

(高見)

みなさんから、いわゆる社長像、ビジネスプランニングをする人という形でまとめていただきました。本学でも、ビジネス・イノベーション研究センターでビジネスプランづくりをやってきました。それが創業であったり、グローバルであったり。共通しているのは、ビジネスプランづくりを経験することによって、自らの得手不得手がわかり、やりたいことが見えてくることです。その中で、いろんな課題に気づき、いろんな方との協力関係を築いていき、自分のビジネスをつくりあげていく。ビジネスプランづくりは、そのためのプロセスだと感じました。起業するしないに拘わらず、そこがポイントだと思いました。創業だけでなく就職するときも同じことが言えると思います。

こうした社長さんや専門家の方々とお目にかかることで、自分の気づきとなって、自分の強みや弱みの把握になる。いろんな人に助けてもらう人ができる。それが世界に羽ばたき、三重県を元気にするポイントのひとつだと思います。みなさまのビジネスプランニングの一助になればと思います。



シンポジウム閉会の挨拶

渡邊 聡

(鈴鹿大学ビジネス・イノベーション研究センター副センター長、
鈴鹿大学国際人間科学部・講師)



みなさま、長時間にわたりお付き合いいただきありがとうございました。特に、三人のパネリストのみなさまには、前半からお付き合いをいただき、パネルディスカッションでは貴重なご意見をいただきました。厚く御礼申し上げます。

鈴鹿大学ビジネス・イノベーション研究センターは、この三重県という地域をフィールドとして、地域をいかに元気にしていくか、とりわけ起業、創業を中心に、大学ができることは何か、ということの研究していくことを目的として立ち上げたものです。

イノベーションは一般的には「技術革新」と訳されますが、オーストリアの経済学者ヨーゼフ・シュンペーターは、イノベーションとは「新結合」とであると定義しています。つまり、今までバラバラにあったものが、新しく出会うことで、新しいアイデアや価値を生み出すというのがイノベーションの本来の意味です。本学のビジネス・イノベーション研究センターは、この三重県という地において、これまでバラバラに存在していた企業・行政・市民団体・大学・大学の中の学生が出会うことによって、新しい価値を生み出すことをめざしています。今回のこのような場が、その出会いの第一歩になればと祈念しています。

学生のみなさんには、こうした出会いを大切にいただき、自分なりの価値を生み出していただきたいというのが、教員としての願いであります。また、お集まりの一般の方々には、そうした出会いを見出す契機としていただく場として、鈴鹿大学を使っただけだと考えています。

最後になりましたが、共催をいただきました三重県、後援いただきましたSUZUKA産学官交流会様に、感謝申し上げます。特に、準備の段階からさまざまなご支援を賜りました三重県雇用経済部中小企業・サービス産業振興課の皆様には厚く御礼申し上げ、閉会の挨拶に代えさせていただきます。